

РАЗВОРОТ

— Мне представили список предприятий и вузов, которые готовы совместно работать в этом направлении. Когда будут доработаны документы, мы проведём организационное совещание. Практика показывает, что главная проблема, которая стоит на пути создания объединений, формальных или неформальных, связана с тем, что просто нет человека, который бы смог связать все звенья цепочки. Это по поводу роли личности в истории. Сейчас у нас в рамках Корпорации развития Пермского края появилось подразделение по кластерной политике, которое очень активно взялось за эту работу.

— **В конкурсах «УМНИК» и «Старт» студенты пермских вузов предлагают много интересных идей. Представители министерства принимают участие в их оценке, чтобы использовать какие-то из проектов на территории региона?**

— Вопрос сформулирован неверно. Наше министерство является соорганизатором этих конкурсов.

— **Соорганизатором можно быть на расстоянии...**

— Несколько лет назад объём средств, привлечённых от Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, составлял 5 млн руб., за прошлый год эта сумма выросла до 30 млн руб. То есть объёмы поддержки выросли в шесть раз.

Наша задача — сделать так, чтобы проекты, которые предлагаются молодыми учёными, были реализованы. Представители министерства всегда принимают участие в этих конкурсах. При этом наша финансовая поддержка в их проведении минимальна.

— **А нельзя её увеличить?**

— Этого не требуется. Правила проведения конкурсов «УМНИК» и «Старт» заключаются в том, что из бюджета финансируется только организационная часть, в частности оплата помещения для работы экспертного совета.

— **На какую финансовую поддержку в Пермском крае может рассчитывать инновационный бизнес в целом? Например, в Екатеринбурге есть фонд, в котором на поддержку инноваций зарезервировано 2 млрд руб. бюджетных средств, причём 1 млрд руб. фонд выдаёт на безвозвратной основе. В Татарстане эти суммы существенно больше, там массово (при поддержке государства и участии частного бизнеса) создаются технопарки, которых в нашем регионе практически нет.**

— Создание технопарков — это не самоцель. Вначале должен появиться заказчик (или «якорное» предприятие), вокруг которого можно создавать инфраструктуру технопарка. Допустим, в чистом поле построили технопарк, забили колышки, потратив на каждый по миллиону рублей. Но это не та история, которая ведёт к успеху.

Мы добились того, что привлечение федеральных средств растёт по всем направлениям. В рамках Пермского инженерно-промышленного форума было подписано соглашение о сотрудничестве с Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Кроме того, мы и с другими институтами поддержки активно сотрудничаем в рамках Ассоциации инновационных регионов России. Сейчас мы готовимся к подаче заявки по промышленным кластерам (фотонике и аддитивным технологиям) на конкурс Минпромторга РФ, который будет

объявлен в первом квартале следующего года.

По линии минпромторга в этом году наши промышленные предприятия уже получили поддержку «короткими деньгами» в сумме 180 млн руб. Если говорить о «длинных деньгах», то подтверждено заявок по субсидиям министерства на весь срок реализации проектов на сумму 2 млрд руб.

В регионе проводится конкурс муниципальных образований по поддержке малого и среднего бизнеса. Только что были подведены итоги очередного конкурса, там суммарно выделено на субсидии 500 млн руб.

Безусловно, денег много не бывает. Но у нас работают и другие формы поддержки. Это и Пермский гарантийный

Я уважаю бизнес Пермского края за то, что он по многим направлениям самодостаточен. Никогда не заявляет: «Не дадите денег — работать не будем»

фонд, который достаточно активно помогает получать кредиты под своё поручительство. Это и Пермский центр развития предпринимательства, который мы докапитализовали и который со следующего года фактически удвоит объёмы выдаваемых микрокредитов.

Поэтому в рамках тех бюджетных ограничений, которые у нас есть, мы используем для поддержки малого и среднего бизнеса, крупного бизнеса, инновационного бизнеса весь возможный спектр инструментов.

— **Какая сумма зарезервирована в бюджете на эти цели в 2016 году?**

— Это не совсем корректный вопрос. Если говорить о краевых деньгах, там бюджет по всем направлениям составляет порядка 150–200 млн руб. Наша задача — на эти 200 млн руб. привлечь миллиарды федеральных средств как из бюджетных, так и из внебюджетных источников.

— **Есть ли сегодня сложности с привлечением федеральных средств?**

— Сложности есть всегда. Все заявки должны быть качественно оформлены, обоснованы. Мы всеми силами приглашаем в регион федеральных министров с тем, чтобы они видели, что деньги, которые выделяет Федерация, работают не только на экономику Пермского края, но и в интересах России в целом.

— **Соглашение с фондом поддержки инноваций содержит какие-либо конкретные пункты или это просто рамочное соглашение?**

— Суть базового соглашения заключается в том, что при отборе проектов-победителей фонд прислушивается к мнению края. Это ключевой момент.

Хотя я и сказал, что наблюдается резкий рост привлечения средств со стороны фонда, но хотелось бы, чтобы денег было больше. И наша задача — сделать так, чтобы как можно больше предприятий успешно проходили отбор и, соответственно, выигрывали гранты фонда.

— **Есть такие прецеденты: человек выигрывает грант в Перми, а реализует свой проект где-то на соседней территории, где ему предлагают более интересные условия, вплоть до обеспечения предоставить жильё. Как можно разрешить эту проблему?**

— На мой взгляд, конкуренция по предоставлению жилья бизнесу — это абсурдно. Мы можем много говорить о переманивании и создании волшебных условий,

но факт остаётся фактом. Предприниматель будет вести свой бизнес там, где он считает удобным. Процессы перемещения встречные. Кто-то уезжает от нас, кто-то приезжает к нам. Кто-то перебирается поближе к своему самому крупному заказчику, кто-то едет в Пермь, поскольку здесь есть нужная ему база — сырьевая, научная, кадровая.

От нас уезжают те, у кого точно такая же логика. При этом не надо забывать, что у Пермского края достаточно много проектов, которые за последние годы стали глобальными. Например, браузерная игра «Танки Онлайн», разработанная компанией AlternativaPlatform; проект Андрея Клименко Pirate Pay, созданный для борьбы с сетевым пиратством; проект системы интеллектуального видео-

наблюдения Macroscop Артёма Разумкова является резидентом «Сколково». То есть это уже тот бизнес, который часто не определяется местом проживания бизнесменов и территорией, где они продают свой продукт.

Недавно мы рассматривали на экспертном совете по инвестициям проект «Соленис Технолоджис». Это производство флоккулянтов для нефтегазового сектора, для очистки промышленных стоков, имеющих очень широкий спектр применения. Более 80% своей продукции предприятие продаёт за пределами Пермского края и удваивает объёмы своего производства. При этом сама технология предполагает, что её можно размещать где угодно. Но инициаторам проекта комфортно здесь, у нас.

Мы должны предоставлять бизнесу возможности. На мой взгляд, человек может приехать за какими-то материальными благами, но он всё равно потом переедет в тот регион, где он может вести бизнес, а не просто жить.

— **На ваш взгляд, в регионе достаточно комфортная среда для того, чтобы заниматься высокотехнологичным бизнесом?**

— Совершенствованию нет предела. Самое главное для нас — создать среду обитания. Институты поддержки у нас предостаточно. Но надо понимать, что не всем бизнесменам эти институты нужны, поскольку они самодостаточны.

В любом случае бизнес — это коммуникации. А коммуникация требует абсолютно конкретной среды. Ты не можешь заниматься информационными технологиями в сельской местности, как не можешь выращивать картофель в центре миллионного города. Поэтому, если ты занимаешься высокими технологиями, тебя должны окружать люди, которые занимаются тем же самым. Ты должен вариться в этом «котле», чтобы повышать свой уровень и уровень своей научной разработки. Этот процесс идёт эволюционно, без вмешательства власти.

Это можно проследить на примере нашего IT-сообщества, которое всегда существовало автономно. Но и они начинают понимать, что в одиночку выживать тяжело, поэтому объединяются и готовы институционализироваться под кластер информационных технологий.

— **То есть хотят поддержки от власти?**
— Это не финансовая поддержка. Это именно создание среды, когда появля-

ется площадка, где вопросы конкуренции отходят на второй план, а на первый выходят проблемы совместного продвижения бизнеса, создания совместных проектов.

— **В крае есть успешные стартапы, авторы которых уже занимаются выпуском реальной продукции, но работают, к сожалению, для других территорий. Проблема не решается по уже отработанному в Прикамье принципу «покупай пермское»?**

— Рынок формируется с двух сторон. Либо формируется спрос и под него появляется предложение, либо сначала появляется предложение, формируется новый рынок и возникает спрос. Инновационный продукт обычно создаёт новый рынок. Соответственно, если компания, создавая свой продукт, ориентируется на создание рынка, надо понимать, что потенциальные заказчики, которые работают на территории Пермского края, уже имеют традиционных поставщиков. И это вопрос маркетинга самого предприятия. Хочет ли оно вообще этих заказчиков забрать себе и может ли? Вмешиваться и стучать по рукам — это точно не наша задача.

Да, бывает, к нам приходят и говорят: «Мы вообще не можем продать свой продукт». Но это совсем другая история. И такие случаи бывают достаточно редко. Это, скорее, исключение из правил.

— **Сегодняшняя непростая экономическая ситуация как-то повлияет на поддержку этого сектора экономики?**

— Мы не сокращаем объёмы поддержки.

— **Представители фондов сетуют на малую активность края при большом научном и производственном потенциале. Эксперты говорят о том, что деньги есть и на федеральном уровне, и в фондах, но пермяки не спешат за ними обращаться...**

— «Вытряхивание» денег не является первичным. Я уважаю бизнес Пермского края за то, что он по многим направлениям самодостаточен. Никогда не заявляет: «Не дадите денег — работать не будем».

Мы работаем над созданием среды, параллельно добиваясь финансовой поддержки. Но мы не путаем эти вещи, в отличие от других, когда «деньги любой ценой, а потом разберёмся, что из этого получится». Очень часто с такими подходами ничего не получается.

— **Сегодня трудно строить планы на перспективу, но всё-таки поделитесь своим видением стоящих перед регионом задач в сфере высоких технологий.**

— Мы продвигаем кластеры, объединения. Всё началось, пожалуй, с кластера «Новый Звёздный», который очень тяжело стартовал. Все смотрели на это дело скептически. Как только кластер вошёл в перечень, поддерживаемый на федеральном уровне, тут же инициативно стал формироваться кластер «Фотоника». Тут же пошли разговоры о том, чтобы вернуться к теме IT-кластера. Появились желающие рассмотреть возможность создания кластеров композитных материалов, фармацевтики и медтехники, малотоннажной химии.

В любом случае мы можем процессы только запускать и стимулировать. Но вести каждый процесс за руку нецелесообразно. Как раз сейчас мы выходим на тот уровень, когда успешные старты уже прошли и начинается тиражирование этих историй. Задача правительства — немного сопровождать и направлять, но ни в коем случае не работать за бизнес.